

Formation

« *Créer mon entreprise* »

- ***Pour vous préparer à l'entrepreneuriat et à la croissance***
- ***Pour accélérer la mise en œuvre de votre projet***



***La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante:
actions de formation***



*La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante:
actions de formation*

- **FORMATION – ACTION (thématique) p.3**
 - **Module 1 : Evaluer son projet p.4**
 - **Module 2 : Initier sa stratégie commerciale p.7**
 - **Module 3 : Maitriser et appliquer la logique comptable p.10**
 - **Module 4 : Choisir son cadre juridique, fiscal , social p.13**
- **FORMATION – IMMERSION : Les étapes clés de l'idée au démarrage p.16**
- **FORMATION – INDIVIDUELLE PERSONNALISEE p.20**
- **MOYENS PEDAGOGIQUES p.21**
- **PRIX ET MODE DE FINANCEMENT p 23**
- **INDICATEUR DU SUIVI DES STAGIAIRES p.24**
- **INFORMATIONS JURIDIQUES A&T p.25**

CRÉER MON ENTREPRISE

« accélérer la mise en œuvre de votre projet »

FORMATION – ACTION

Pour vous préparer à l'entrepreneuriat et à la croissance

Points forts :

- **Nous proposons une pédagogie interactive, pragmatique et personnalisée favorisant la co-construction entre les porteurs de projet afin de développer très vite un « esprit réseau »,**
- **Une formation complète de « l'idée au démarrage, et synthèse sous forme d'ateliers,**
- **Des experts métier juridique, finance, comptabilité, coaching sont mobilisés pour transmettre leurs expériences terrain et leur savoir-faire méthodologique,**
- **Une formation en fonction des besoins du créateur : par module ou sur l'ensemble des quatre modules,**
- **Une formation en mode présentiel ou à distance.**

Module 1 : EVALUER SON PROJET
Adéquation Homme/Projet/Marché (1 jour)
OBJECTIFS

- **Evaluer la faisabilité et la viabilité de votre projet par rapport à vos attentes, votre profil et le marché,**
- **Analyser les contraintes du projet,**
- **Confirmer son idée et la valider en un projet réaliste,**
- **Définir votre projet personnel de créateur, mieux se connaître pour mieux créer (motivations, intérêts, compétences, qualités),**
- **Réaliser les points clés de son étude de marché,**
- **Décrire son modèle économique - Business Model Interactif (Canvas)**

Module 1 : EVALUER SON PROJET

Adéquation Homme/Projet/Marché (1 jour)

CONTENU

▪ EVALUER SON PROJET ECONOMIQUE:

Les composantes de votre idée

Le marché visé

Les contraintes du projet économique

▪ DEFINIR SON PROJET PERSONNEL DE CREATEUR :

Le projet dans le cycle de changement, le modèle d'Hudson

Mieux se connaître pour mieux créer

Quel est votre profil d'entrepreneur ? Quelle est votre motivation ? Quelles sont vos compétences clés, vos traits de personnalité

Test de personnalité (MBTI), test d'intérêts professionnels (typologie de Holland)

Créer son activité quelles conséquences sur sa vie privée et son entourage ? quelle adéquation avec le projet professionnel ? les bonnes raisons de ne pas créer son entreprise !

▪ VERIFIER LE REALISME DE VOTRE IDEE :

Points faibles, points forts

Rédaction de votre plan d'actions

▪ REALISER LES POINTS CLES DE SON ETUDE DE MARCHE :

Les différents types d'études de marché et les pièges à éviter

Les différentes étapes de l'étude de marché

Module 1 : EVALUER SON PROJET
Adéquation Homme/Projet/Marché (1 jour)
RESULTATS ATTENDUS

- La validation par le porteur de projet de l'idée de sa création d'entreprise sous 2 aspects :
1 - Economique : l'activité envisagée, le marché visé, les contraintes, les risques, les menaces, les atouts, les opportunités
2 -Cohérence Homme / Projet : la personnalité, le potentiel, les motivations, les objectifs, les compétences
- La réalisation des points clés de l'étude de marché
- Une feuille d'émargement signée par chaque participant, à chaque demi-journée
- En fin de session un quiz permet de mesurer l'acquisition des connaissances
- Un questionnaire d'évaluation est rempli par chaque stagiaire
- Une attestation de stage est délivrée à chaque participant

Module 2 : INITIER SA STRATEGIE COMMERCIALE

offres, cibles, marketing, commercial, concurrence (1 jour)

OBJECTIFS

- **Mettre en place votre Business Plan**
- **Approfondir l'étude de marché vers un plan commercial**
- **Choisir et organiser vos actions commerciales en fonction de votre projet**
- **Définir la stratégie marketing adapté à votre projet**
- **Identifier les outils promotionnels de votre politique commerciale, les réseaux sociaux**
- **Mettre en place votre argumentation pour vendre son projet et convaincre**

Module 2 : INITIER SA STRATEGIE COMMERCIALE

offres, cibles, marketing, commercial, concurrence (1 jour)

CONTENU

■ APPROFONDIR L'ETUDE DE MARCHE VERS UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL:

- Les différents Business Model , quel est le vôtre ?
- A qui vendre ? Définir ses cibles : qui sont les utilisateurs de mon produit/service ? Quelle typologie ? Qui réalise l'acte d'achat ? Qui paye votre produit/service ? Quel est le montant de l'achat ? Y a-t-il une saisonnalité d'achat ?
- Offre de service : comment produire ? Guide de préparation ; description de l'approche et des travaux ; estimation des coûts
- Comment vendre ? Quels canaux ? Quels moyens ? Quels partenariats ? Quelles concurrences ?
- Quelle stratégie marketing ? matrices stratégiques SWOT, BCG et MIX MARKETING
- Plan d'Action Commercial (PAC) : à quoi ça sert ? Comment préparer un plan d'action commercial ?

■ IDENTIFIER LES OUTILS PROMOTIONNELS DE VOTRE POLITIQUE COMMERCIALE, LES RESEAUX SOCIAUX :

- Identifier vos besoins, vos outils promotionnels : site web, plaquette, papier à entête, fiches produits, mails promotionnels
- Le e-mailing : comment ça marche ? Comment bien choisir sa solution e-mailing ? les 5 étapes de la création
- Prospecter et vendre en utilisant les réseaux sociaux (Linkedin, Viadeo, Facebook, Twitter)
- Apportez de la valeur à vos discussions
- Press release : comment ça marche ?

■ CONTENU DU SITE INTERNET POUR TOUCHER SON PUBLIC & CREER SA PAGE WEB :

- Construire le contenu et élaborer le cahier des charges
- Définir les objectifs du site, prévoir les pages et les organiser, prévoir les textes à rédiger

■ LE BUSINESS PLAN :

- Les objectifs et le contenu du Business Plan,
- A qui est destiné le Business Plan
- Rédaction de votre Business Plan

Module 2 : INITIER SA STRATEGIE COMMERCIALE

offres, cibles, marketing, commercial, concurrence (1 jour)

LES RESULTATS ATTENDUS

- **La validation du Business Model par le porteur de projet**
- **L'identification des outils promotionnels en fonction de la politique commerciale du porteur de projet**
- **La mise en place de la structure du Business Plan**
- **Une feuille d'émargement est signée par chaque participant, à chaque demi-journée**
- **En fin de session un quiz permet de mesurer l'acquisition des connaissances**
- **Un questionnaire d'évaluation est rempli par chaque stagiaire**
- **Une attestation de stage est délivrée à chaque participant**

Module 3 : MAITRISER ET APPLIQUER LA LOGIQUE COMPTABLE

Business Plan et finances (1 jour)

OBJECTIFS

- **Evaluer la faisabilité et la viabilité de votre projet sur le plan financier**
- **Développer le Business Plan pour présenter la stratégie de l'entreprise et ses implications financières pour les années à venir**
- **Mettre en place les démarches pour obtenir les aides auxquelles vous pouvez prétendre**
- **Maîtriser la logique comptable pour dialoguer avec vos partenaires financiers (banquiers, investisseurs, assureurs..)**
- **Mettre en place votre argumentaire pour vendre son projet et convaincre**

Module 3 : MAITRISER ET APPLIQUER LA LOGIQUE COMPTABLE

Business Plan et finances (1 jour)

CONTENU

- **LA LOGIQUE FINANCIERE DE L' ENTREPRISE, LES DOCUMENTS FINANCIERS :**
 - Le chiffre d'affaires, les coûts fixes et variables, le résultat, les immobilisations, les capitaux propres
 - Principes comptables : coûts historiques, charges et produits
 - Présentation du bilan : contenu et utilité
 - Présentation du compte d'exploitation : contenu et utilité
 - Equilibre financier de l'entreprise : BFR, fonds de roulement, trésorerie.

- **TRADUIRE EN TERMES FINANCIERS VOTRE PROJET - LE BUSINESS PLAN :**
 - Construire le plan de financement initial : les besoins engendrés par la construction du projet (le capital initial) et les besoins pour financer son fonctionnement (le besoin en fond de roulement).
 - Identifier quand l'entreprise sera rentable : compte de résultat prévisionnel, point mort, BFR.
 - Les encaissements vont-ils couvrir les décaissements : le plan de trésorerie ; le factoring : avantages et inconvénients, comment convaincre le financeur.
 - Création et présentation des résultats financiers du Business Plan de chaque stagiaire à partir du logiciel FISY

- **VENDRE SON PROJET, TROUVER LES FINANCEMENTS :**
 - Les clés pour convaincre, règles de fond et de forme
 - Se préparer à argumenter et convaincre pour défendre son projet
 - Vendre son projet au banquier (emprunteur et aux investisseurs (lever de fonds)

- **DECOUVRIR LE PANORAMA DES AIDES EXISTANTES, CHOISIR CELLES QUI CORRESPONDENT A VOTRE PROJET :**
 - Les aides à la création d'entreprise : trouver les financements (prêts d'honneur ; prêts bancaires ; prêt solidaire ; financement participatif ; crédit-bail ; les Business Angels)

Module 3 : MAITRISER ET APPLIQUER LA LOGIQUE COMPTABLE

Business Plan et finances (1 jour)

LES RESULTATS ATTENDUS

- **Une maîtrise de la logique financière par le stagiaire**
- **Un plan de financement initial tenant compte du capital initial et du besoin en fond de roulement**
- **Une visibilité comptable et financière de son entreprise à partir de son Business Plan**
- **Avoir identifié, si nécessaire, les prêts et aides qui correspondent à son projet**
- **Une feuille d'émargement est signée par chaque participant, à chaque demi-journée**
- **En fin de session un quiz permet de mesurer l'acquisition des connaissances**
- **Un questionnaire d'évaluation est rempli par chaque stagiaire**
- **Une attestation de stage est délivrée à chaque participant**

Module 4 : CHOISIR SON CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL

Protection juridique, les régimes juridiques & fiscaux (1 jour)

OBJECTIFS

- **Distinguer et choisir la structure juridique, le régime social et le régime fiscal adaptés à votre projet**
- **Mettre en place une protection juridique adaptée**
- **Définir les premiers contrats avec ses clients et ses fournisseurs**
- **Identifier les formalités à réaliser pour l'immatriculation de votre entreprise au CFE**

Module 4 : CHOISIR SON CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL

Protection juridique, les régimes juridiques & fiscaux (1 jour)

CONTENU

LES DIFFERENTS NIVEAUX JURIDIQUES :

- Les activités de nature commerciale, artisanale, industrielle, civile
- Qu'appelle-t-on un travailleur indépendant ou une profession libérale ?
- Les précautions à prendre sur les clauses juridiques des contrats (contrats de vente, baux, pacte d'associés, statuts de la société)

LES DIFFERENTES STRUCTURES D'ENTREPRISE :

- Entreprise individuelle, entreprise individuelle avec le régime de la micro-entreprise
- Sociétés EURL, SARL, EURL, SAS ; Avantages et inconvénients en fonction des domaines d'activité
- Les différents régimes sociaux et fiscaux de l'entrepreneur et de l'entreprise en fonction du statut juridique (entreprise individuelle, commerçant, salarié ou non, gérant, auteur, artiste....)
- Distinguer et choisir la structure juridique, le régime fiscal et social adaptés , les critères à prendre en compte
- Tableau récapitulatif et comparatif pour aider au choix

LES PROTECTIONS JURIDIQUES DE L'ENTREPRENEUR ET DE L'ENTREPRISE :

- Le droit des sociétés va permettre de protéger : les "idées", les marques, les logos, les noms de domaine, les innovations, les produits, les services, le nom de l'entreprise

PRECAUTIONS SUR LES CLAUSES JURIDIQUES DES CONTRATS :

- Accords de confidentialité
- Contrats de vente ou d'achat, contrat de bail
- Pacte d'associé

LES FORMALITES JURIDIQUES DE CREATION D'ENTREPRISE:

- Les centres de formalités des entreprises (CFE)
- Ce qui doit être accompli par le créateur, les pièces à fournir, les coûts des formalités juridiques
- Identifier les assurances nécessaires

Module 4 : CHOISIR SON CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL

Protection juridique, les régimes juridiques & fiscaux (1 jour)

LES RESULTATS ATTENDUS

- **Une validation du porteur de projet, adaptée au projet, du statut juridique, fiscal et social de l'entreprise**
- **Une connaissance des protections juridiques à mettre en place**
- **Une validation du CFE compétent pour l'immatriculation de l'entreprise et des formalités juridiques à remplir**
- **Une feuille d'émargement est signée par chaque participant, à chaque demi-journée**
- **En fin de session un quiz permet de mesurer l'acquisition des connaissances**
- **Un questionnaire d'évaluation est rempli par chaque stagiaire**
- **Une attestation de stage est délivrée à chaque participant**

FORMATION – IMMERSION (3 jours)

LE PARCOURS DU CREATEUR – LES ETAPES CLES DE L'IDEE AU DEMARRAGE ***OBJECTIFS***

- **Avoir une vision globale des étapes de la création d'entreprise**
- **Piloter le déploiement de votre projet en ayant identifié les "bonnes pratiques" relatives aux différentes étapes de votre projet**
- **Evaluer la faisabilité et la viabilité de votre projet par rapport à vos attentes, votre profil et le marché**
- **Initier sa stratégie commerciale et mettre en place votre argumentation pour vendre et convaincre**
- **Maitriser la logique comptable pour dialoguer avec vos partenaires financiers (banquiers, investisseurs, assureurs...)**
- **Développer le Business Plan, pour présenter la stratégie de l'entreprise et ses implications financières pour les années à venir**
- **Distinguer et choisir la structure juridique, le régime social et le régime fiscal adaptés à votre projet**
- **Découvrir le panorama des aides existantes, choisir celles qui correspondent à votre projet**
- **Identifier les formalités à réaliser pour l'immatriculation de votre entreprise au CFE**
- **Sécuriser le processus de mise en place de votre projet (indicateurs, enjeux, vision stratégique)**

FORMATION - IMMERSION

LE PARCOURS DU CREATEUR – LES ETAPES CLES DE L'IDEE AU DEMARRAGE CONTENU 1/2

- **LES ETAPES DU PARCOURS ENTREPRENEURIAL:**
 - De l'envie à l'idée, de l'idée au projet
 - Conseils aux porteurs de projet

- **EVALUER SON PROJET - ADEQUATION HOMME / PROJET / MARCHE :**
 - Confirmer son idée et la valider en un projet réaliste
 - Mieux se connaître pour mieux créer, votre profil d'entrepreneur, vos motivations, vos compétences
 - Vérifier le réalisme de votre idée, points faibles, points forts

- **REALISER LES POINTS CLES DE L' ETUDE DE MARCHE :**
 - Les différents types d'études de marché
 - Le modèle économique (Business Model CANVAS)

- **INITIER SA STRATEGIE COMMERCIALE offres, cibles, marketing, commercial, concurrence**
 - Approfondir l'étude de marché vers un Plan d'Actions Commercial (PAC)
 - Les différents Business Model, quel est le vôtre ?
 - A qui vendre ? Définir ses cibles ? Qui réalise l'acte d'achat ? Qui paye votre produit / votre service ? A quel prix ?
 - Comment vendre ? Quels canaux ? Quels moyens ?
 - Analyser la concurrence, matrices stratégiques : SWOT, BCG (Boston Consulting Group)
 - Identifier les outils promotionnels de votre politique commerciale, les réseaux sociaux
 - Contenu du site internet pour toucher son public & créer sa page web
 - Le Business Plan, ses objectifs, le contenu, à qui il est destiné ?

FORMATION - IMMERSION

LE PARCOURS DU CREATEUR – LES ETAPES CLES DE L'IDEE AU DEMARRAGE

CONTENU 2/2

MAITRISER ET APPLIQUER LA LOGIQUE COMPTABLE - BUSINESS PLAN ET FINANCES :

- Le chiffre d'affaires, les coûts fixes et variables, les résultats, les immobilisations, les capitaux propres
- La logique financière de l'entreprise, les documents financiers, la liasse fiscale
- Présentation du bilan, du compte d'exploitation
- L'équilibre financier de l'entreprise : BFR, fonds de roulement, point mort, trésorerie
- Le plan de financement initial : les besoins engendrés pour la construction du projet (le capital initial) , les besoins pour financer son fonctionnement
- Traduire en termes financiers votre projet - Le Business Plan
- Vendre son projet, trouver les financements
- Rôle du banquier et du comptable, comment les choisir ?

CHOISIR SON CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL :

- Les différents niveaux juridiques, activités de nature commerciale, artisanale, libérale, civile
- Les différentes structures d'entreprise (EI, EURL, EURL, SARL, SAS, SA) Avantages et inconvénients en fonction des domaines d'activité
- Les différents régimes sociaux et fiscaux de l'entrepreneur en fonction du statut juridique

LES PROTECTIONS JURIDIQUES DE L'ENTREPRENEUR ET DE L'ENTREPRISE

- Le droit des sociétés pour protéger les "idées", les marques, les logos, les noms de domaine, les innovations, les produits, les services, le nom de l'entreprise
- Les précautions sur les clauses juridiques des contrats : accords de confidentialité, contrats de vente, de bail, pacte d'associés, statut de la société

LES FORMALITES JURIDIQUES DE CREATION D'ENTREPRISE

- Les centres de formalités des entreprises (CFE)
- Ce qui doit être accompli par le créateur
- Les pièces à fournir selon la structure juridique et l'activité exercée
- Le coût des formalités juridiques

FORMATION - IMMERSION

LE PARCOURS DU CREATEUR – LES ETAPES CLES DE L'IDEE AU DEMARRAGE LES RESULTATS ATTENDUS

- **Une connaissance des "bonnes pratiques" pour assurer le pilotage des différentes étapes du projet de création**
- **Une sensibilisation aux valeurs et contraintes liées à la création d'entreprise**
- **Une capacité à "raconter" et "vendre" le projet**
- **Une feuille d'émargement est signée par chaque participant, à chaque demi-journée**
- **En fin de session un quiz permet de mesurer l'acquisition des connaissances**
- **Un questionnaire d'évaluation est rempli par chaque stagiaire**
- **Une attestation de stage est délivrée à chaque participant**

FORMATION – INDIVIDUELLE PERSONNALISEE

▪ LES OBJECTIFS :

- **Approfondir les étapes ou les points particuliers du projet de création pour lesquels le porteur de projet souhaite une validation et /ou un complément d'information**

▪ LE CONTENU :

- **Un entretien préalable avec le porteur de projet permet de définir le contenu de sa formation en fonction de ses besoins, de ses compétences, de ses connaissances**

▪ LES RESULTATS ATTENDUS :

- **Une validation des points restants en suspens**
- **Un approfondissement des étapes critiques du projet du stagiaire en fonction de l'adéquation Homme / Projet / Marché**
- **Une feuille d'émargement est signée par chaque participant, à chaque demi-journée**
- **En fin de session un quiz permet de mesurer l'acquisition des connaissances**
- **Un questionnaire d'évaluation est rempli par chaque stagiaire**
- **Une attestation de stage est délivrée à chaque participant**

MOYENS PEDAGOGIQUES 1/2

- **Intervenants** : Pour vous accompagner dans la création de votre entreprise, nous mobilisons des formateurs, professionnels expérimentés de l'entrepreneuriat et des experts spécialisés dans leurs domaines respectifs : comptabilité, fiscalité, juridique, management, développement commercial.
- **Outils, supports** : La trame des cours est projetée grâce à un vidéoprojecteur, des supports de cours sont fournis aux stagiaires, des vidéos illustrent des points clés de l'entrepreneuriat. Un accès internet est à la disposition des stagiaires dans le centre.
- **Acquisition des connaissances, modalités** : A la fin de chaque session, un tour de table est effectué afin d'évaluer le niveau d'acquisition des connaissances par les stagiaires. A l'issue de la formation une évaluation du transfert des acquis est réalisée sous forme de quiz, une attestation de stage est délivrée et un questionnaire d'évaluation est rempli par chaque stagiaire
- **Suivi post-formation** : Un entretien téléphonique ou dans nos bureaux en présentiel ou à distance est mis en place 6 mois après la formation
- **Délai d'accès** : Aléatoire en fonction des places disponibles dans les sessions de formation planifiées et/ou des disponibilités des formateurs. Les prérequis concernant son admission devant être satisfaits.

MOYENS PEDAGOGIQUES 2/2

- **Public concerné : Toute personne souhaitant créer une entreprise, individuelle ou en société**
- **Prérequis : Maîtrise des outils bureautiques et maîtrise de la recherche sur internet validée par un test pratique sur internet**
Avoir une idée de projet pour la création de son entreprise validée par un échange orale lors de l'entretien présentiel ou/et par une description sommaire écrite de son idée de projet
- **Information sur l'admission : Un échange téléphonique ou/et entretien présentiel dans nos bureaux est prévu pour qualifier le besoin avant l'inscription.**

FORMATION « Créer mon entreprise »

Prix et modes de financement

- ✓ **La formation « Créer mon entreprise » dispensée aux créateurs et repreneurs d'entreprise est éligible au CPF (Compte Personnel de Formation)**



***La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante:
actions de formation***

✓ **TARIFS :**

- Formation – Immersion « les étapes clés de l'idée au démarrage » : 2400 €**
- Formation « Evaluer son projet – Adéquation Homme / Projet / Marché » : 800 €**
- Formation « Initier sa stratégie commerciale » : 800 €**
- Formation « Maîtriser et appliquer la logique comptable » : 800 €**
- Formation « Choisir son cadre juridique, fiscal et social » : 800 €**

FORMATION « Créer mon entreprise »

Indicateur du suivi stagiaires

STATISTIQUES SUIVI STAGIAIRES	%
2020 - 2021	
Ont créé leur entreprise	60%
En-cours de création	24%
Ont arrêté leur projet	16%
TRANCHES D'AGE DES STAGIAIRES	%
de 20 à 35 ans	22%
de 35 à 50 ans	54%
de 50 à 65 ans	24%
EVALUATION DES FORMATIONS	%
Très satisfait	78%
Satisfait	15%
Moyennement satisfait	7%
Pas du tout satisfait	0%

Information juridique d'A&T pour la demande de financement

- **Adresse siège : 15 Allée des Sternes MESQUER 44420**
- **Adresse commerciale : 18 Rue Juliette Lamber Paris 75017**
- **N° siret : 814 307 146 00021**
- **Code APE : 7022Z**
- **Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11 7540818 75 auprès du préfet de la région de Paris**
- **Auto liquidation de la TVA**
- **Reconnu par le CNEFOP comme satisfaisant au décret du 30 Juin 2015**
- **Contact : Jean François THEVENOT, tél : 06 13 50 90 51**
jf.thevenot@axe-transition.com